

Inhaltsverzeichnis

Warum dieser Leitfaden?	7
Das Stellenprofil des Immobilienmaklers	9
Grundlegende Voraussetzungen	9
Vorbildung und Wissen	10
Exkurs: Die Historie zum Sach- und Fachkundenachweis	12
Die Weiterbildungsverpflichtung	13
Kundenorientierung und Service	14
Aufgaben und Leistungen im Überblick.	15
Die Vergütung	17
Die Gewerbeordnung ebnet den Weg zum Immobilienmakler .	21
Wer benötigt die Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO?	22
Wer ist für die Erteilung der Gewerbeerlaubnis zuständig?	23
Wie erfolgt die Erteilung der Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO?	24
Verträge müssen sein	27
Nachweismakler und Vermittlungsmakler	27
Der Maklervertrag	29
Der Hauptvertrag	32
Der Immobilien-Vorvertrag.	34
Haftungsfragen	35
Die Akquise.	39
Werbung und Kontaktaufnahme	39
Das Verkaufsgespräch	43

Die Wertermittlung	47
Checkliste: Wertbeeinflussende Faktoren zur Immobilien- bewertung	49
Das perfekte Immobilien-Exposé	53
Der Inhalt	53
Platzierung und Response	55
Die Hausbesichtigung	57
Die Checkliste für Käufer / Mieter	58
Fragen der Käufer, die die Verkäufer beantworten sollten	59
Die Verkäufer-Perspektive: Die richtige Vorbereitung des Besichtigungstermins	63
Der Verkauf	67
Reservierungsvereinbarungen	67
Die Abwicklung	69
Checkliste Hausverkauf: Diese Dokumente brauchen Sie.	70
Keine Pflicht, aber die Kür	73
Finanzierung	73
Steuerliche Aspekte	75
Verbände und Netzwerke	76
Resümee	81
Anhang: Muster Maklervertrag	85
Maklervertrag	85